

# Informazioni e Tendenze Immobiliari



## In questo numero

### 1 Introduzione

### 2 Le compravendite

- Tecnoborsa
- Tecnoborsa - Bir
- Istat
- Gabetti
- Scenari Immobiliari
- Tecnocasa
- Idealista.it
- Ing

### 3 Le locazioni

- Tecnoborsa
- Tecnoborsa - Bir
- Unioncamere,  
Sunia, Sict e Uniat
- Gabetti

### 4 I mutui

- Bce
- Abi
- Istat
- Tecnoborsa
- Tecnoborsa - Bir
- Mutui.it e Facile.it
- Crif
- Kiron

### 5 Le costruzioni

- Ance
- Istat



## 1. Introduzione

Nel biennio appena trascorso solo il 4,4% degli intervistati ha acquistato un'abitazione e, rispetto all'Indagine Tecnoborsa 2011, c'è stato un calo di 0,3 punti percentuali (ossia del -6,4%), ma la città più attiva è stata Roma con il 5,8% di transazioni. Tuttavia, nel I semestre 2013 la domanda di abitazioni, soprattutto quando si parla di prima casa per alcune categorie tra cui giovani e stranieri, fatica ancora ad essere soddisfatta mentre, per quanto riguarda i potenziali acquirenti che hanno liquidità immediata, si registra una maggiore propensione all'acquisto, rispetto al quadro attendista che aveva caratterizzato il 2012. Per la fine del 2013 si prevede una stabilizzazione in termini di volumi scambiati, solo con lievi cali rispetto al 2012. In tale contesto le iniziative a sostegno delle famiglie per l'acquisto della prima abitazione, unite alla riattivazione del circuito del credito, potrebbero contribuire a dare stimolo alla ripresa delle transazioni. Nonostante sugli immobili di prestigio l'offerta sia limitata, si registra comunque negli ultimi tempi una maggiore possibilità di scelta per il potenziale acquirente che temporeggia fin quando non trova l'immobile più adatto alle proprie esigenze e ciò ha determinato un allungamento delle tempistiche di vendita. Si può dire che in alcune zone i prezzi hanno raggiunto il fondo, ciononostante il mercato è in un situazione di blocco perchè perdurano le condizioni d'incertezza economica, con un effetto depressivo sulla domanda tra i grandi mercati.

Nel contempo, è ulteriormente cresciuta la rischiosità dei prestiti e le sofferenze nette sono risultate ad agosto 2013 pari a quasi 73,5 mld, le lorde 141,8 mld. Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 49,2% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore decisamente inferiore a quelli riscontrati in passato e va segnalato che per tutto il 2011-2012 è continuato il trend decrescente delle famiglie che hanno fatto ricorso a una forma di finanziamento per comprare un'abitazione. Circa l'86% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 40% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte degli istituti che erogano il finanziamento sia da parte delle famiglie. Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato nel 32% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, è stata richiesta dalla banca una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo. Infine, il comparto abitativo, a partire dal 2008, è stato caratterizzato da una significativa contrazione dell'attività produttiva e in sei anni il livello degli investimenti in nuove abitazioni si è ridotto del 51,6% in termini reali.

## 2. Le Compravendite

### Tecnoborsa

**E' emersa una notevole preferenza verso gli immobili abitabili o da ristrutturare; in particolare: il 13,4% ha acquistato un immobile nuovo, il 24,9% uno ristrutturato, il 33,2% uno abitabile e, infine, il 28,5% uno da ristrutturare**

L'Indagine Tecnoborsa 2013 presenta l'analisi delle transazioni nel settore residenziale effettuate dalle famiglie che vivono nelle maggiori città italiane negli anni 2011-2012 e quelle previste per il 2013-2014 con un'ampia finestra sul credito immobiliare. L'Indagine attuale mette in luce che nel biennio appena trascorso solo il 4,4% degli intervistati ha acquistato un'abitazione e, rispetto all'Indagine 2011 c'è stato un calo di 0,3 punti percentuali (ossia del -6,4%), ma la città più attiva è stata Roma.

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (81,6%), che sale ritornando ai valori del 2005; al secondo posto (11,2%), si trova la motivazione come seconda casa vacanze, seguita dal desiderio di effettuare un investimento (5,9%), (entrambe le percentuali sono rimaste invariate rispetto al 2011); infine, al terzo posto, vi sono coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi (1,4%), e qui la quota ha toccato il suo minimo storico scendendo di ben 5,3 punti percentuali rispetto all'Indagine precedente.

Da un focus su chi ha acquistato un'abitazione principale è emerso che il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell'immobile acquistata è stata la dimensione (70,9%); seguono con un notevole divario: vicinanza al luogo di lavoro (44,5%), vicinanza a servizi e alle aree commerciali (40,4%), comfort e qualità delle rifiniture (40,4%), prezzo (37,3%), ubicazione in zona centrale (27,4%), vicinanza ai parenti prossimi (25%), vicinanza ad aree verdi (25%), vicinanza dei trasporti pubblici (24%), tranquillità della zona (22,9%), facilità di parcheggio (16,1%), ubicazione in zona periferica (12%), e ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (11,6%). Viceversa, meno appetibili sono state l'ubicazione in zona in fase di riqualificazione e le caratteristiche orientate al risparmio energetico – ciò evidenzia come, seppure gli italiani stiano diventando più sensibili a questo fattore, ancora oggi non risulta determinante nella scelta della casa da acquistare.

Il taglio più richiesto continua a essere il bilocale (28,5%); abbastanza rilevante anche la richiesta del trilocale (27,7%), pur se in calo rispetto alle rilevazioni precedenti; seguono i quadrilocali (25,1%) e quelli con 5 e più vani (10,6%). Solo l'8,1% ha comprato monocali, anche se è la percentuale più elevata riscontrata dal 2005 a oggi.

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile è emersa una notevole preferenza verso gli immobili abitabili o da ristrutturare; in particolare: il 13,4% ha acquistato un immobile nuovo, il 24,9% uno ristrutturato, il 33,2% uno abitabile e, infine, il 28,5% uno da ristrutturare. Questo dipende molto probabilmente dal fatto che gli alloggi che non sono in buone condizioni costano meno al momento dell'acquisto e possono essere poi ristrutturati in un secondo tempo, anche ricorrendo agli incentivi fiscali che hanno riscosso un discreto successo negli ultimi anni grazie alla loro inconfutabile convenienza.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2011-2012 si è riscontrato che sono stati solo il 2,8% degli intervistati, valore inferiore di 0,3 punti percentuali rispetto a quello rilevato nell'Indagine precedente. Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (55,5% di coloro che hanno venduto), fenomeno fortemente in crescita rispetto all'Indagine 2011, anche se non si sono raggiunti i valori del 2009; al secondo posto c'è chi ha venduto le abitazioni tenute per parenti prossimi (25%); a seguire ci sono coloro che hanno ceduto le seconde case destinate alle vacanze (17,5%); infine, le case per investimento (2%). Dal confronto con il 2011 emerge che è notevolmente salita la quota di chi ha venduto una casa per parenti prossimi e l'abitazione principale, mentre è scesa in modo significativo la percentuale di chi ha ceduto una casa tenuta per investimento.



**Il 70,3% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale, mentre il 20,7% per bisogno di liquidità; quest'ultimo dato è abbastanza allarmante, perché anche coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente per svincolare ricchezza**

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (41,5%); rilevante è anche la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (38%); a seguire, con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per fare altri investimenti immobiliari (10%); chi lo ha fatto per effettuare investimenti finanziari (7%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per acquistare una seconda casa vacanze (2%), o per parenti prossimi (1,5%). Rispetto al biennio precedente sono cresciute le percentuali di chi ha venduto per fare investimenti alternativi o per l'esigenza di svincolare ricchezza; viceversa, sono scese le quote legate alle altre motivazioni e questo, molto probabilmente, è legato all'aumento del costo delle seconde case, per cui le famiglie sono propense a tenere solo quelle a reddito.

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 70,3% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale, mentre il 20,7% per bisogno di liquidità; quest'ultimo dato è abbastanza allarmante, perché anche coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente per svincolare ricchezza.

Prendendo in esame le compravendite previste per il biennio 2013-2014, l'1,8% degli intervistati dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione e, dalla comparazione con le precedenti Indagini sulle sei grandi città si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso: infatti, si è riscontrato che continua il trend decrescente della quota di chi ha intenzione di acquistare. Tuttavia, le città più attive dovrebbero essere Napoli e Milano.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (56,2%), quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Al secondo posto, con un notevole divario, si trova chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale (24,6%), seguito da coloro che intendono acquistare una seconda casa per parenti prossimi (12,7%); infine, vi sono coloro che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (6,5%). Rispetto all'Indagine 2011 è scesa notevolmente la quota di chi vorrebbe prendere una seconda casa per vacanze ed è stato registrato un calo anche tra chi pensa di prenderne una per investimento; viceversa, è salita la quota di chi pensa di acquistare un'abitazione principale o per parenti prossimi.

Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura emerge che nel biennio 2013-2014 solo l'1,8% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile e le città in cui ci saranno più offerte di vendita dovrebbero essere Roma e Torino.

In termini di intenzioni, il mercato delle compravendite immobiliari sembra stia raggiungendo un punto di equilibrio; infatti, la percentuale di famiglie che hanno dichiarato le intenzioni di acquisto uguaglia le intenzioni di vendita, mentre nel 2011 il gap era di 2,2 punti percentuali, nel 2007 di 4,2 punti e nel 2005 di 10 punti.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (48,3%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (32,3%); al terzo posto chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (9,7%); al quarto posto, a parità di punteggio, c'è chi pensa di cedere un'abitazione per fare investimenti finanziari (6,5%), seguito da chi vorrebbe acquistare una seconda casa per parenti prossimi (3,1%); da notare che nessuno prevede di vendere per prendere una seconda casa vacanze.

In base al confronto con l'ultima Indagine, è scesa notevolmente la quota di chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari o per acquistare una seconda casa per parenti prossimi e/o vacanze; sale, invece, la percentuale di chi pensa di vendere per sostituire l'abitazione principale, mentre non compaiono variazioni significative per le altre motivazioni.



## Tecnoborsa - BIR

**Gli alloggi che non sono in buone condizioni costano meno al momento dell'acquisto e possono essere poi ristrutturati in un secondo tempo, anche ricorrendo agli incentivi fiscali che hanno riscosso un discreto successo negli ultimi anni grazie alla loro inconfutabile convenienza**

Nel biennio appena trascorso solo il 4,4% delle famiglie italiane residenti nelle sei maggiori città ha acquistato un'abitazione, in particolare, tra le grandi città, la più attiva è stata Roma con il 5,8% di transazioni per acquisti di immobili.

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (94,7%), al secondo si trova la motivazione come seconda casa vacanze (3,8%), seguita dal desiderio di effettuare un investimento (1,5%). Da un focus su chi ha acquistato un'abitazione principale è emerso che il requisito che ha pesato maggiormente nella scelta dell'immobile acquistato è stato la dimensione (61,6%); seguono: il prezzo coerente con le proprie disponibilità (44,8%), il comfort e la qualità delle rifiniture (40,8%), e la vicinanza al luogo di lavoro (40%). Il valore più basso si registra per le caratteristiche orientate al risparmio energetico (solo 2,4%).

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile è emersa una notevole preferenza verso gli immobili abitabili o da ristrutturare, in linea con le altre grandi città; in particolare: il 20,5% ha acquistato un immobile nuovo, il 18,9% uno ristrutturato, il 28,8% uno abitabile e, infine, il 31,8% uno da ristrutturare. Questo dipende molto probabilmente dal fatto che gli alloggi che non sono in buone condizioni costano meno al momento dell'acquisto e possono essere poi ristrutturati in un secondo tempo, anche ricorrendo agli incentivi fiscali che hanno riscosso un discreto successo negli ultimi anni grazie alla loro inconfutabile convenienza.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2011-2012 si è riscontrato che sono stati il 4,3% degli intervistati e le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (65,8%); al secondo posto ci sono coloro che hanno ceduto le seconde case destinate alle vacanze (20,5%); al terzo c'è chi ha venduto le abitazioni tenute per parenti prossimi (13,7%). La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (52,1%); rilevante è anche la quota di chi ha venduto per bisogno di liquidità (42,5%); e, a seguire, ma con valori molto inferiori, c'è chi ha ceduto un'abitazione per fare investimenti finanziari (5,5%). Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 70,8% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa, mentre c'è un 20,8% che ha venduto per bisogno di liquidità, dato abbastanza allarmante, perché anche coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazioni lo hanno fatto principalmente per svincolare ricchezza ma è un fenomeno diffuso, in quanto in linea con le altre maggiori città.

## Istat

**Al calo congiunturale contribuiscono le flessioni dei prezzi sia delle abitazioni nuove sia di quelle esistenti**

Secondo l'Istat nel II trimestre 2013, sulla base delle stime preliminari, l'indice dei prezzi delle abitazioni (Ipbab) acquistate dalle famiglie sia per fini abitativi sia per investimento registra una diminuzione dello 0,6% rispetto al trimestre precedente e del 5,9% nei confronti dello stesso periodo del 2012. Con quello del secondo trimestre, i cali congiunturali sono sette consecutivi, ma la loro ampiezza, dopo la diminuzione registrata nel IV trimestre del 2012 (-2,2%), si va riducendo (-1,5% nel I trimestre 2013, -0,6% nel II). Su base annua, la flessione è la sesta consecutiva, ma la dinamica tendenziale mostra segni di stabilizzazione (-5,9% da -6,0% del trimestre precedente). Al calo congiunturale contribuiscono le flessioni dei prezzi sia delle abitazioni nuove (-0,8%, che segue il -1,1% del trimestre precedente), sia di quelle esistenti (-0,6%, dopo il precedente -1,5%). Analogamente, il calo su base annua è la sintesi della diminuzione dei prezzi sia delle abitazioni esistenti (-7,4%) sia di quelle di nuova costruzione (-2,6%). La diminuzione tendenziale dei prezzi delle abitazioni esistenti risulta di ampiezza inferiore rispetto a quella registrata nei due trimestri precedenti, mentre il calo su base annua dei prezzi delle abitazioni nuove è il secondo consecutivo e si amplia rispetto a quello registrato nel primo trimestre (-1,3%). In media, nel I semestre dell'anno in corso, i prezzi diminuiscono del 5,9%



**Nel corso del I semestre del 2013 rallenta il calo delle convenzioni notarili rogate per trasferimenti di proprietà di unità immobiliari**

rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, sintesi di un calo dell'1,9% dei prezzi delle abitazioni nuove e del 7,7% di quelle esistenti.

Inoltre, nel corso del I semestre del 2013 rallenta il calo delle convenzioni notarili rogate per trasferimenti di proprietà di unità immobiliari, complessivamente considerate, con una variazione tendenziale negativa del -8,3% rispetto allo stesso periodo del 2012, quando la contrazione era stata del -20,6%. Complessivamente, le convenzioni registrate per compravendite di immobili sono state 295.785, di cui 275.437 nel settore residenziale (il 93,1% delle convenzioni), 18.146 nel settore economico (il 6,1% delle convenzioni) e ulteriori 2.202 per trasferimenti di unità immobiliari ad uso speciale e per multiproprietà (lo 0,8% delle convenzioni). Un rallentamento dell'andamento negativo si registra per entrambi i primi due trimestri dell'anno e per tutti i comparti. I trasferimenti di proprietà di unità immobiliari ad uso abitazione ed accessori sono stati 129.120 (-10,3%) nel I trimestre del 2013 e 146.317 (-6,5%) nel II. Andamenti simili sono riscontrabili anche per i trasferimenti di unità immobiliari ad uso economico; le convenzioni rogate sono state 8.722 nel I trimestre e 9.424 nel II trimestre rispettivamente con un decremento del -10,1% e del -4,0%. Analizzando i dati relativi alle macro aree del Paese si evince che la dinamica recessiva è in rallentamento in tutte le ripartizioni geografiche, sia nel I che nel II trimestre. Nel I trimestre, rispetto al calo registrato dal comparto residenziale su base nazionale (-10,3%), la flessione è più contenuta nel Sud (-6,6%), nelle Isole (-9,8%) e nel Nord-Est (-9,9%). Nel II trimestre, solo il Nord-Est (-2,0%) registra variazioni tendenziali negative inferiori alla media nazionale (-6,5%) per questo comparto. Interessante rilevare come gli archivi notarili con sede nei centri metropolitani abbiano registrato, nel corso del I semestre dell'anno, un calo dei trasferimenti immobiliari inferiore a quelli dei centri più piccoli (-7,7% contro -8,8%).

#### **Gabetti**

**Gli immobili possono rimanere in vendita per diversi mesi, fino ad essere ritirati dal mercato, qualora non si incontrino le esigenze di domanda e offerta**

In base ai dati pubblicati da Gabetti nel I semestre 2013 la domanda di abitazioni, soprattutto quando si parla di prima casa, per alcune categorie tra cui giovani e stranieri, fatica ancora ad essere soddisfatta in mancanza di concrete possibilità di realizzo. Per quanto riguarda i potenziali acquirenti che hanno liquidità immediata, si registra una maggiore propensione all'acquisto, rispetto al quadro attendista che aveva caratterizzato il 2012: la revisione dei prezzi in atto sta rendendo disponibili sul mercato soluzioni interessanti in termini di rapporto qualità/prezzo, che attraggono l'interesse di coloro che sono orientati all'acquisto migliorativo o all'investimento. L'offerta si conferma sempre più polarizzata tra soluzioni di buon livello qualitativo in termini di caratteristiche costruttive, efficienza energetica, location, contesto e quelle che invece sono situate in contesti periferici di scarso appeal e hanno peculiarità intrinseche di minore livello. Le prime vedono una maggiore tenuta a livello di prezzi e transazioni, mentre nel secondo caso si ha una flessione di entrambi gli indicatori. I tempi medi di vendita nel I semestre hanno registrato un ulteriore aumento (circa 8-9 mesi in media e oltre l'anno per l'offerta di minore appeal), così come gli sconti tra prezzo richiesto dal venditore e prezzo offerto dal compratore (15-20% in media per le soluzioni usate). Da tale media si distinguono le migliori occasioni in termini di rapporto qualità/prezzo, per le quali i proprietari hanno compreso a monte la necessità di effettuare un repricing. In questi casi, sia i tempi di vendita sia gli sconti sono più contenuti, mentre nei casi opposti gli immobili possono rimanere in vendita per diversi mesi, fino ad essere ritirati dal mercato, qualora non si incontrino le esigenze di domanda e offerta. Per quanto riguarda i prezzi, secondo le rilevazioni operate presso le agenzie dei network Gabetti, Professionecasa e Grimaldi, nel I semestre del 2013 si è registrata una flessione media del 4% per le grandi città, mentre i capoluoghi secondari hanno mostrato maggiore volatilità, presentando casi in cui le quotazioni sono state sostanzialmente stabili e casi in cui invece si sono verificate flessioni più sensibili. Il calo delle quotazioni è stato mediamente contenuto se raffrontato all'andamento delle transazioni, ma, anche se in maniera più lenta, anche i prezzi stanno seguendo un



processo di riallineamento, che, se unito alla parallela riattivazione del circuito del credito alle famiglie, potrebbe contribuire a dare stimolo al mercato. Per la fine del 2013 si prevede una stabilizzazione in termini di volumi scambiati, solo con lievi cali rispetto al 2012. In tale contesto le iniziative a sostegno delle famiglie per l'acquisto della prima abitazione, unite alla riattivazione del circuito del credito, potrebbero contribuire a dare stimolo alla ripresa delle transazioni. Sul fronte prezzi, nel II semestre del 2013, si prevede che le grandi città proseguano il graduale processo di riallineamento dei valori in atto; maggiore variabilità per i capoluoghi secondari, in cui l'andamento dei prezzi sarà differenziato a seconda della specifica realtà territoriale. Le caratteristiche distintive dell'offerta, in termini di tipologia immobiliare, qualità e location costituiscono elementi che possono determinare uno scostamento rispetto ai trend medi evidenziati.

### **Tecnocasa**

**Chi cerca soluzioni di prestigio si orienta su tagli superiori a 150 mq, con una buona luminosità, dotati di posto auto o box**

Per Tecnocasa il mercato degli immobili di pregio, nella prima parte del 2013, ha registrato diminuzioni molto contenute. Si tratta di un segmento che interessa abitazioni dal valore spesso superiore al milione di euro, ricercate e acquistate da persone molto attente nelle loro scelte di acquisto e poco propense a cedere sugli standard qualitativi dell'abitazione. Nonostante sugli immobili di prestigio l'offerta sia limitata, si registra comunque negli ultimi tempi una maggiore possibilità di scelta per il potenziale acquirente che temporeggia fin quando non trova l'immobile più adatto alle proprie esigenze. Questo ha determinato un allungamento delle tempistiche di vendita dal momento che c'è una maggiore ponderazione della scelta d'acquisto. Chi cerca soluzioni di prestigio si orienta su tagli superiori a 150 mq, con una buona luminosità, dotati di posto auto o box. Inoltre è richiesta la presenza di un balcone o del terrazzo, preferibilmente con affacci su piazze importanti o con vista panoramica. Anche il fatto che l'abitazione sia inserita in contesti immobiliari d'epoca è un elemento importante soprattutto se ci sono rifiniture architettoniche di prestigio. Lo stato di conservazione dell'immobile è poco importante perché quasi sempre l'acquirente preferisce personalizzarlo. Si apprezza anche la presenza di soffitti a volte, cassettoni e affreschi.

### **Idealista.it**

**I prezzi delle case di seconda mano in Italia hanno continuato a scendere nel III trimestre dell'anno**

Secondo Idealista.it, i prezzi delle case di seconda mano in Italia hanno continuato a scendere nel III trimestre dell'anno. E' quanto ha rilevato l'ufficio studi del portale, che ha osservato l'andamento delle quotazioni per 97.957 immobili nel periodo luglio-settembre; pur permanendo una chiara tendenza ribassista delle quotazioni diffuse in tutto lo stivale, le città in saldo negativo sono meno del trimestre scorso, i prezzi sono calati in 39 dei 54 centri monitorati, pari al 70% del campione, mentre a giugno la percentuale era stata del 75%; se si escludono le grandi città, dove i prezzi sono ancora molto alti e i margini di discesa sono ancora elevati, si può dire che in alcune zone i prezzi hanno raggiunto il fondo, ciononostante il mercato è in un situazione di blocco perchè perdurano le condizioni d'incertezza economica, con un effetto depressivo sulla domanda tra i grandi mercati.

### **Ing**

**L'Italia si colloca tra i Paesi più pessimisti sui prezzi immobiliari, insieme a Spagna e Olanda**

Il 61% degli europei e ben il 63% degli italiani vorrebbe vivere in una villetta indipendente, magari con giardino, anche se poi la maggioranza abita in appartamento (solo il 24% ha questo tipo di casa). E' quanto emerge dall'ultima Indagine Internazionale ING sui Mutui e le Case condotta in 12 paesi europei in cui ING è presente su un campione di 12.000 risparmiatori. Per il 77% degli intervistati (che sale al 92% nelle grandi città) è indispensabile che la casa sia ben servita dai mezzi pubblici. La maggioranza (59%), inoltre, è disposta ad allontanarsi da familiari e amici se in gioco c'è una proprietà migliore: insomma la casa del cuore vince sulla vicinanza a mamma e papà. Vivere in questa casa è un obiettivo importante per il 76% dei risparmiatori europei e lo è ancora di più per gli italiani (85%), per i quali possedere l'abitazione è considerato un indicatore di solidità finanziaria, ma



anche simbolo di prosperità, stabilità e successo. La maggioranza (53%) degli italiani infatti attribuisce alla casa un valore che va oltre quello meramente economico: solo il 47% dei connazionali è convinto che possedere una casa sia una decisione puramente finanziaria, come invece pensano la gran parte di austriaci e tedeschi (75%) e turchi (89%). Comprare casa è quindi un modo di soddisfare anche esigenze di tipo psicologico, che trovano concretezza nel focolare domestico. Nonostante questo attaccamento quasi sentimentale al mattone, aumentano gli italiani che si aspettano una svalutazione degli immobili e un calo dei prezzi delle abitazioni nel prossimo futuro: sono quasi 4 su 10 (37,8%, rispetto al 27% media europea), contro i 3 su 10 dello scorso anno. L'Italia si colloca così tra i Paesi più pessimisti sui prezzi immobiliari, insieme a Spagna e Olanda, mentre la maggioranza di turchi, austriaci e lussemburghesi (oltre il 70%) è ottimista e pensa che i prezzi saliranno.

## Le locazioni

### Tecnoborsa

**Le città più attive  
sono state Milano  
e Torino**

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, è risultato che il 3% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio considerato, e sono state per lo più coppie giovani senza figli che prendono in locazione una casa per creare un nuovo nucleo familiare, non potendola acquistare visto che i capofamiglia svolgono professioni non altamente remunerate oppure persone mature con un buon titolo di studio e con occupazioni dirigenziali che molto probabilmente affittano un immobile per esigenze lavorative. Le città più attive sono state Milano e Torino. Rispetto all'indagine precedente il fenomeno ha subito una crescita di 0,7 punti percentuali.

Dal lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2011-2012 sono saliti coloro che hanno dato in locazione un bene (2,8%), con un lieve incremento della quota di chi ha affittato un immobile rispetto a quanto rilevato nelle due indagini precedenti, perché le famiglie preferiscono mettere a reddito un immobile inutilizzato, anche a seguito dell'inasprimento fiscale.

### Tecnoborsa - BIR

Dall'analisi del mercato delle locazioni, è risultato che a Roma il 3% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio 2011-2012, come nella media delle altre città. Dal lato dell'offerta, invece, è emerso che nel biennio considerato coloro che hanno dato in locazione un bene sono stati il 2,2% delle famiglie intervistate.

### Unioncamere, Sunia, Sicet e Uniat

**La locazione è  
tornata ad essere  
uno dei settori  
cui si applicherà  
l'obbligo  
di esperire  
un tentativo  
di mediazione**

Quale tipologia di contratto d'affitto scegliere, cosa fare dopo aver firmato, come regolarizzare un contratto in nero, cos'è la Cedolare secca, quali sono gli oneri accessori in capo al locatore e quali quelli di competenza del locatario. Il tutto corredato da contratti-tipo semplici, trasparenti, privi di clausole inique e attenti all'equilibrio tra le parti. E' quanto hanno predisposto Unioncamere e le associazioni degli inquilini Sunia, Sicet e Uniat grazie a un lavoro comune, culminato nella Guida ai contratti di locazione.

Nel modello contrattuale allegato alla Guida, per la prima volta in questo settore, viene introdotta a livello nazionale la clausola di mediazione, che espressamente prevede la possibilità per locatori e inquilini di farsi assistere dalle rispettive associazioni in caso di contenzioso.

Dal 20 settembre, del resto, la locazione è tornata ad essere uno dei settori cui si applicherà l'obbligo – in caso di insorgenza di una controversia – di esperire un tentativo di mediazione prima di ricorrere, eventualmente, alla giustizia ordinaria. Oltre ad essa, tra le materie di grande interesse per i cittadini con riferimento alle quali il decreto del Fare ha reintrodotta l'obbligatorietà della mediazione, figura anche il condominio.



L'attività di regolazione del mercato e tutela dei consumatori, che sottende la predisposizione dei contratto-tipo di locazione e di quelli (in via di definizione) del condominio, rientra tra le competenze istituzionali delle Camere di Commercio, presso le quali sono presenti apposite commissioni che si occupano di controllare anche la presenza di clausole vessatorie nei contratti tra imprese e consumatori. Tra il 2007 e il 2012 il sistema camerale ha approntato 50 nuovi contratti-tipo di valenza nazionale, 19 dei quali riferiti al settore dei servizi, 7 a quelli del commercio, 10 a quello immobiliare (e locazione), 2 a quello edile, 3 all'artigianato, 6 in materia di turismo e trasporti, 3 relativi alla subfornitura.

Inoltre, 93 Camere di commercio hanno aderito all'iniziativa nazionale e sono oggi collegate tramite il portale [www.contratti-tipo.camcom.it](http://www.contratti-tipo.camcom.it), dove sono pubblicati anche tutti i contratti tipo, i pareri resi sulle clausole inique e i codici di condotta condivisi a livello nazionale.

In totale sono state visitate quasi 2 milioni di pagine del sito web e sono stati effettuati circa 600mila download di file di contratti, con un incremento del +320% del numero di utenti nei primi otto mesi 2013 rispetto all'analogo periodo del 2012.

### Gabetti

**Si segnala una crescente attenzione dei proprietari nella scelta dei conduttori, che a loro volta operano una maggiore selezione dell'offerta**

Secondo Gabetti, nel I semestre 2013, nel mercato della locazione si è riscontrata una tenuta delle richieste in affitto, anche per lo spostamento di parte della domanda che in questo momento non riesce ad accedere all'acquisto, costituita da giovani e stranieri, verso la soluzione locativa. Mantengono il loro appeal le città universitarie e quelle caratterizzate da un mercato del lavoro più dinamico, in cui la richiesta è alimentata anche da studenti e lavoratori fuori sede. I canoni sono in lieve flessione, con una media del -3 e il -4% per le grandi città: in tale contesto si segnala una crescente attenzione dei proprietari nella scelta dei conduttori, che a loro volta operano una maggiore selezione dell'offerta disponibile sul mercato. Queste due tendenze, unite alla minore disponibilità di spesa da parte dei locatari, hanno contribuito al ribasso dei canoni.

## 4. I Mutui

### Bce

La Bce nella riunione del proprio Consiglio Direttivo del 3 ottobre 2013 ha lasciato invariato – dopo la riduzione di maggio scorso – sia il tasso di policy allo 0,50% (minimo storico dalla nascita dell'euro), sia il tasso di interesse sulle operazioni di rifinanziamento marginale (all'1%), sia quello sui depositi overnight a quota zero.

### Abi

**Lo spread fra il tasso medio sui prestiti e quello medio sulla raccolta a famiglie e società non finanziarie permane su livelli particolarmente bassi; prima dell'inizio della crisi finanziaria tale spread superava i 300 punti**

Dai dati resi noti dall'Abi, a seguito del perdurare della crisi e dei suoi effetti, la rischiosità dei prestiti è ulteriormente cresciuta, le sofferenze nette sono risultate ad agosto 2013 pari a quasi 73,5 mld, le lorde 141,8 mld; il rapporto sofferenze nette su impieghi totali è del 3,93% ad agosto (3,85% a luglio 2013; 2,97% ad agosto 2012). Il rapporto sofferenze lorde su impieghi è del 7,3% ad agosto 2013 (5,9% un anno prima), valore che raggiunge il 13,1% per i piccoli operatori economici (10,9% ad agosto 2012), l'11,7% per le imprese (8,8% un anno prima) e il 6,1% per le famiglie consumatrici (5,3% ad agosto 2012). A settembre 2013 in marginale flessione la dinamica tendenziale del totale prestiti alle famiglie (-1,2% ad agosto 2013, -1,1% il mese precedente; +0,4% ad agosto 2012). La dinamica dei finanziamenti per l'acquisto di immobili, è risultata ad agosto 2013 pari al -0,9% (-0,9% anche il mese precedente; +0,8% ad agosto 2012). I tassi di interesse sui prestiti si sono assestati su livelli storicamente bassi: il tasso medio sul totale dei prestiti è risultato pari al 3,81% (2 centesimi al di sopra del mese precedente e -2 punti base rispetto a settembre 2012). Il tasso medio sulle nuove operazioni di finanziamento alle imprese si è posizionato al 3,62% (dal 3,49% di agosto 2013), mentre il tasso medio sulle nuove operazioni per acquisto di abitazioni - che sintetizza l'andamento dei tassi fissi e variabili ed è influenzato anche dalla variazione della composizione fra le



erogazioni in base alla tipologia di mutuo – è risultato pari al 3,65% (3,63% il mese precedente). Nell'ultimo mese la quota del flusso di finanziamenti a tasso fisso è risultata pari al 22,7% (24,7% il mese precedente; era 22,9% a luglio 2013). Lo spread fra il tasso medio sui prestiti e quello medio sulla raccolta a famiglie e società non finanziarie permane su livelli particolarmente bassi, a settembre 2013 è risultato pari a 188 punti base (186 punti base ad agosto 2013), prima dell'inizio della crisi finanziaria tale spread superava i 300 punti.

## Istat

**Gli archivi notarili con sede nei piccoli centri fanno registrare variazioni negative più contenute per la concessione di mutui**

Nel I semestre del 2013 l'Istat rileva una generale attenuazione dell'entità delle variazioni tendenziali negative per le convenzioni notarili rogate per la concessione di mutui, finanziamenti e obbligazioni con costituzione di ipoteca immobiliare, che si attestano a -4,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nel periodo considerato, le convenzioni per concessione di mutui e finanziamenti hanno subito una diminuzione rispettivamente pari a -6,3% nel I trimestre e a -2,4% nel secondo. La flessione continua a interessare tutte le aree geografiche del Paese. Solo nel II trimestre e unicamente per il Nord-Est (+2,6%) e il Centro (+0,2%) si registrano timidi segnali di effettiva ripresa. Contrariamente a quanto osservato per i trasferimenti di unità immobiliari, gli archivi notarili con sede nei piccoli centri fanno registrare variazioni negative più contenute per la concessione di mutui, finanziamenti e altre obbligazioni (-5,7% nel I trimestre e -2,2% nel II).

## Tecnoborsa

**Non risultano mutui che coprano oltre il 60% del prezzo pagato, dato coerente con le politiche restrittive adottate dagli istituti di credito negli ultimi anni**

Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 49,2% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore decisamente inferiore a quelli riscontrati in passato e va segnalato che per tutto il 2011-2012 è continuato il trend decrescente delle famiglie che hanno fatto ricorso a una forma di finanziamento per comprare un'abitazione. Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti il 58,2% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 19% di chi lo ha fatto per investimento e il 5% di chi ha preso una seconda casa vacanze. In pratica, ci si indebita o per mettere a reddito o per acquistare un'abitazione principale.

Rispetto agli anni precedenti è cresciuta la quota di coloro che hanno acceso un mutuo compreso tra il 21% e il 40% del prezzo pagato per l'immobile; sono scesi notevolmente, rispetto all'indagine 2011, coloro che hanno preso un mutuo che copre dal 41% al 60% (28,1%). Bassissima è la percentuale di chi ha scelto un finanziamento che va dal 41% al 60% del valore del bene acquistato. Non risultano mutui che coprano oltre il 60% del prezzo pagato, dato coerente con le politiche restrittive adottate dagli istituti di credito negli ultimi anni.

Circa l'86% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 40% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte degli istituti che erogano il finanziamento sia da parte delle famiglie; il 13% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito; solo l'1,1% oltre il 50%.

Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato è emerso che nel 32% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, è stata richiesta dalla banca una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo: un 19,6% di costoro ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecendo anche un secondo bene; un 30,4% è ricorso alla fidejussione bancaria di un terzo; infine, ben il 62,5% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato.

## Tecnoborsa - BIR

Tra coloro che hanno acquistato una casa a Roma, il 47,7% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo. Prevalentemente, hanno fatto ricorso ai mutui/finanziamenti il 48,8% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale e il 40% di chi ha acquistato una seconda casa vacanze. Inoltre, circa l'87% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 40% del proprio reddito annuo per il pagamento



**Per quanto riguarda le compravendite previste per il biennio 2013-2014, l'1,6% delle famiglie romane intervistate dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione**

**Mutui.it e Facile.it**

**La durata del mutuo che si riesce a ottenere è di 20 anni, mentre l'età media del primo firmatario è di 44 anni, segno che occorre aver messo da parte parecchi risparmi prima di essere certi di ottenere un finanziamento**

**Crif**

**Il mese di settembre ha fatto registrare una crescita nella domanda di mutui da parte delle famiglie pari a +7,3% rispetto allo stesso mese del 2012**

delle rate, il che denota una notevole prudenza sia da parte degli istituti che erogano finanziamenti sia da parte delle famiglie; l'8,7% ha impegnato per la rata dal 40% al 50% del proprio reddito; solo il 4,3% è andata oltre il 50%.

Per quanto riguarda le compravendite previste per il biennio 2013-2014, l'1,6% delle famiglie romane intervistate dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione. Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare la prima casa (40%), quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura emerge che nel biennio 2013-2014 il 2,2% ha intenzione di vendere un immobile e Roma - insieme a Torino - dovrebbe essere la città in cui ci saranno più offerte di vendita. La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (50%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (42,9%); al terzo posto chi intende vendere per fare altri investimenti finanziari (7,1%).

Il popolo delle partite Iva conta ormai di più di tre milioni di persone di cui una percentuale sempre maggiore è rappresentata, più che da veri e propri imprenditori, da lavoratori precari costretti alla professione autonoma dal bisogno di lavorare. Anche per questo motivo, per loro, l'acquisto di una casa è un percorso arduo. Secondo Mutui.it solo il 5,3% dei mutui concessi in Italia vede tra gli intestatari un autonomo con partita Iva. L'indagine, svolta in collaborazione con Facile.it, è partita dall'analisi di oltre 6.000 domande di mutuo e relative erogazioni concesse in Italia da gennaio ad agosto 2013, e ha evidenziato come chi ottiene un finanziamento ci riesce perché disposto a finanziare solo una piccola parte del valore dell'immobile. Effettivamente, la percentuale del valore dell'immobile acquistato col mutuo erogato agli autonomi si ferma a poco più del 40%; l'importo medio erogato ammonta a circa 123.000 euro e con questo si finanzia, nel 71% dei casi, l'acquisto della prima casa. La durata del mutuo che si riesce a ottenere è di 20 anni, mentre l'età media del primo firmatario è di 44 anni, segno che occorre aver messo da parte parecchi risparmi prima di essere certi di ottenere un finanziamento. Per quanto riguarda i tassi, la preferenza assoluta va al tasso variabile, scelto dal 68% dei mutuatari con partita Iva. Sintomatica della difficoltà di molti autonomi ad avere accesso al mutuo è la differenza tra le domande e le concessioni: nello stesso periodo considerato, tra le richieste di mutuo inviate alle banche gli autonomi rappresentano ben il 12% del totale, mentre le erogazioni vedono questa categoria di lavoratori come marginale (5,3%). Da notare che l'immobile acquistato ha un valore medio ben più alto del mutuo tipo italiano: circa 300.000 euro, a riprova che i protagonisti della compravendita sono perlopiù imprenditori con una buona disponibilità economica.

In base alle analisi sviluppate da Crif il mese di settembre ha fatto registrare una crescita nella domanda di mutui da parte delle famiglie pari a +7,3% rispetto allo stesso mese del 2012. Si tratta del terzo mese consecutivo che si chiude in positivo, anche se in termini aggregati nei primi 9 mesi dell'anno in corso il numero di richieste di mutui rimane ancora inferiore (-6,2%) rispetto al pari periodo dello scorso anno e sostanzialmente dimezzato rispetto agli anni precedenti. Le variazioni rispetto allo stesso mese dell'anno precedente sono indicate in valori ponderati, cioè al netto dell'effetto prodotto dal differente numero di giorni lavorativi. Nello scorso mese di luglio si era rilevato, con una certa sorpresa, l'inaspettato ritorno al segno positivo per la domanda di mutui da parte delle famiglie dopo 2 anni e mezzo di una crisi che non sembrava avere fine. Oggi, al terzo segno positivo consecutivo sembrano consolidarsi i segnali di ripresa, che portano il dato aggregato relativo al III trimestre dell'anno a segnare un incoraggiante +4,3% rispetto al corrispondente periodo del 2012. Dall'analisi risulta però che l'importo



medio dei mutui richiesti nei primi 9 mesi dell'anno è stato pari a 127.685 euro (contro i 131.576 euro del pari periodo 2012), confermando un trend in contrazione da quattro anni a questa parte.

## 5. Le costruzioni

### Ance

**Lo scenario per il 2013 è ancora negativo, con una flessione degli investimenti in nuove abitazioni del 14,3% in termini reali rispetto all'anno precedente**

Il comparto abitativo, a partire dal 2008, è stato caratterizzato da una significativa contrazione dell'attività produttiva che proseguirà, secondo le stime Ance, anche per l'anno in corso. Lo scenario formulato dall'Ance per il 2013 è infatti ancora negativo, con una flessione degli investimenti in nuove abitazioni del 14,3% in termini reali rispetto all'anno precedente.

In sei anni (2008-2013) il livello degli investimenti in nuove abitazioni si riduce del 51,6% in termini reali.

Gli investimenti in interventi di recupero abitativo, sostenuti dal potenziamento degli incentivi fiscali, risultano essere l'unico comparto che continua a mostrare un aumento dei livelli produttivi (+3,2% nel 2013 su base annua).

Per questo comparto, l'aumento complessivo, nell'arco dei 6 anni è pari al 17,2%, grazie anche all'effetto di stimolo degli incentivi fiscali legati alla riqualificazione e all'efficientamento energetico. Complessivamente, per gli investimenti in abitazioni (nuovo e recupero) la flessione, nell'arco del periodo 2008-2013, raggiunge il 19,6% in termini reali.

Alcune misure contenute nel DL Fare e nel decreto legge sul tema della casa – che recepiscono alcune proposte Ance – testimoniano che il governo ha preso atto del ruolo strategico dell'edilizia nell'economia e della necessità di una ripresa del settore. L'eliminazione dell'Imu sull'invenduto, il rilancio del mercato dei mutui attraverso il coinvolgimento della Cdp, le misure per l'affitto e il rifinanziamento del Fondo per le giovani coppie sono provvedimenti che potranno produrre effetti positivi sulle famiglie, sulle imprese e sull'intera economia.

### Istat

**Rispetto al corrispondente mese del 2012, il costo della mano d'opera aumenta dell'1%, quello dei materiali dello 0,9%, quello dei trasporti e quello dei noli dello 0,5%**

Nel mese di agosto 2013 l'indice del costo di costruzione di un fabbricato residenziale aumenta dello 0,1% rispetto al mese precedente e dello 0,9% nei confronti di agosto 2012.

I contributi maggiori alla crescita tendenziale dell'indice derivano dal gruppo di costo della mano d'opera (+0,5 punti percentuali) e dai materiali (+0,4 punti percentuali).

Nel mese di agosto 2013, rispetto al mese precedente, gli indici per gruppo di costo aumentano dello 0,1% per la mano d'opera, dello 0,3% per i materiali, mentre rimangono invariati per i trasporti e per i noli.

Rispetto al corrispondente mese del 2012, il costo della mano d'opera aumenta dell'1%, quello dei materiali dello 0,9%, quello dei trasporti e quello dei noli dello 0,5%.

All'interno dei materiali, gli aumenti congiunturali più rilevanti riguardano le categorie di metalli (+4,3%) e impianto di riscaldamento (+1,5%). In termini tendenziali, gli incrementi maggiori si registrano per impermeabilizzazioni, isolamento termico (+5%) e impianto di riscaldamento (+2,5%).

# BORSA IMMOBILIARE DI ROMA

## IL RIFERIMENTO ISTITUZIONALE PER CHI ACQUISTA, VENDE O AFFITTA IMMOBILI

- Agenzie Accreditate
- Valutazioni Certificate
- Listino Ufficiale
- Modulistica approvata dai Consumatori



La Borsa Immobiliare di Roma, istituita dalla Camera di Commercio di Roma, è un evoluto sistema di servizi per garantire qualità e trasparenza del mercato.



BORSA IMMOBILIARE DI ROMA. IL SISTEMA CHE TUTELA

Cerca le Agenzie Accreditate su [www.biroma.it](http://www.biroma.it) o chiama il numero verde 800-116422